

3. การประกอบธุรกิจของผลิตภัณฑ์

3.1 ลักษณะของบริการ

ในการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ของบริษัทนั้น บริษัทมุ่งเน้นการให้สินเชื่อแก่ผู้ซื้อรถยนต์มือสองประเภทรถยนต์นั่งส่วนบุคคล และรถยนต์เพื่อการพาณิชย์เฉพาะประเภทกระบะและรถตู้ ซึ่งจะเกี่ยวข้องกับบุคคล 3 ฝ่าย ได้แก่ บริษัทซึ่งเป็นผู้ให้สินเชื่อ ผู้จำหน่ายซึ่งส่วนมากเป็นตัวแทนรถมือสอง และผู้ซื้อรถยนต์ เมื่อลูกค้าตกลงซื้อรถยนต์จากผู้จำหน่ายรถยนต์ ลูกค้าจะต้องวางเงินดาวน์จำนวนหนึ่ง ส่วนที่เหลือลูกค้าจะทำสัญญาเช่าซื้อกับทางบริษัท ซึ่งจะชำระค่างวดเป็นรายเดือนให้แก่บริษัทพร้อมดอกเบี้ย โดยทั่วไปสัญญาเช่าซื้อจะอยู่ในช่วง 12 – 60 เดือน ซึ่งลูกค้าส่วนใหญ่ของบริษัทนิยมทำสัญญาอายุ 48 เดือน

ลูกค้าเป็นผู้ครอบครองและใช้รถยนต์ที่ทำการเช่าซื้อ โดยการบำรุงรักษาจะอยู่ในความรับผิดชอบของลูกค้า รวมทั้งการรับประกันภัยชั้นหนึ่งโดยมีบริษัทเป็นผู้ถือประโยชน์ กรรมสิทธิ์ในรถยนต์จะถูกโอนให้แก่ลูกค้าเมื่อลูกค้าชำระค่างวดครบถ้วน ในกรณีที่ลูกค้าไม่สามารถชำระค่างวดเป็นระยะเวลาติดต่อกัน 3 งวดขึ้นไป บริษัทสามารถบอกเลิกสัญญา ก่อนครบกำหนดอายุสัญญาและลูกค้าจะต้องคืนรถยนต์ให้กับบริษัท

ในการรับเรื่องสินเชื่อ นั้น เจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทที่อยู่ ณ สถานที่จำหน่ายรถยนต์หลายแห่งในเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑลจะตรวจสอบความเหมาะสมเบื้องต้นของผู้ขอสินเชื่อ และดำเนินการตามขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อต่อไป (รายละเอียดกล่าวไว้ในหัวข้อ ขั้นตอนการพิจารณาสินเชื่อ) อย่างไรก็ตามหากสถานที่จำหน่ายรถยนต์แห่งใดไม่มีเจ้าหน้าที่สินเชื่อของบริษัทอยู่ประจำ ผู้จัดการจำหน่ายรถยนต์จะเป็นผู้แนะนำและแจ้งมายังสำนักงานของบริษัทเพื่อติดต่อกับลูกค้าต่อไป ทั้งนี้เมื่อลูกค้าได้รับอนุมัติสินเชื่อและทำสัญญาเช่าซื้อกับทางบริษัทแล้ว ลูกค้าจะชำระเงินดาวน์ให้กับผู้จำหน่ายรถยนต์โดยตรง สำหรับการชำระราคารถส่วนที่เหลือ บริษัทจะเป็นผู้ชำระพร้อมค่าคอมมิชชันเป็นการตอบแทนให้แก่ผู้จำหน่ายรถยนต์ อย่างไรก็ตาม บริษัทและผู้จำหน่ายรถยนต์มิได้ดำเนินการแบบผูกขาด ผู้ซื้อรถยนต์มีอิสระที่จะสอบถามเพื่อเปรียบเทียบอัตราดอกเบี้ย การให้บริการ และเลือกบริษัทผู้ให้สินเชื่อรายอื่นก็ได้

สำหรับการกำหนดอัตราดอกเบี้ย เงินดาวน์ขั้นต่ำ และระยะเวลาการผ่อนชำระค่างวดนั้นขึ้นอยู่กับปัจจัยหลายอย่าง อาทิ สถานะและฐานะทางการเงินของผู้ขอสินเชื่อแต่ละราย ประเภท ยี่ห้อ รุ่น รวมถึงสภาพและอายุการใช้งานของรถยนต์เป็นสำคัญ รถยนต์มือสองที่บริษัทให้สินเชื่อด้วยเงื่อนไขปกติ จะมีอายุการใช้งานมาแล้วสูงสุดไม่เกิน 9 ปี ระยะเวลาผ่อนชำระ 12 – 60 เดือน วงเงินจัดสินเชื่อขั้นต่ำ 100,000 บาท และเงินดาวน์ขั้นต่ำประมาณร้อยละ 20 – 25 ยกเว้นรถยนต์บางยี่ห้อและรุ่นที่ต้องมีเงินดาวน์ขั้นต่ำร้อยละ 30 รวมทั้งได้กำหนดเงื่อนไขพิเศษเพื่อเป็นการผ่อนปรนและจูงใจในบางกรณีเพื่อให้ลูกค้าได้มีทางเลือกเพิ่มขึ้น ได้แก่ เงินดาวน์ต่ำกว่าเกณฑ์ปกติแต่มีระยะเวลาผ่อนชำระที่สั้นลง หรือ การกำหนดอัตราดอกเบี้ยเพิ่มขึ้นสำหรับการเช่าซื้อรถยนต์ที่มีอายุการใช้งานมาแล้วสูงกว่าปกติ เป็นต้น

ทั้งนี้จำนวนรถยนต์ในพอร์ตตามปีจดทะเบียนที่บริษัทให้สินเชื่อจนถึง ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2546 มีดังนี้

ปีที่จดทะเบียน	ต่ำกว่าปี 2537	2537	2538	2539	2540	2541	2542	2543	2544	2545	2546	รวม
จำนวน (คัน)	560	392	440	506	466	157	233	235	140	83	31	3,243

นอกจากนี้ บริษัทมีข้อกำหนดพิเศษสำหรับรถยนต์บางยี่ห้อและรุ่น รวมทั้งรถยนต์บางประเภท อาทิ รถออฟโรด หรือ รถสปอร์ตบางรุ่น ที่ต้องมีเงื่อนไขพิเศษในการให้สินเชื่อ ได้แก่ การวางเงินดาวน์ในอัตราที่สูง หลักฐานทางการเงินของผู้เช่าซื้อและผู้ค้ำประกันต้องดีและเชื่อถือได้ มีที่มาของรายได้ชัดเจน เป็นต้น นอกจากนี้ บริษัทได้กำหนดยี่ห้อและรุ่นของรถยนต์ที่บริษัทไม่รับจัดไฟแนนซ์ทุกกรณี โดยรถที่ไม่ได้รับความนิยมในตลาด ศูนย์บริการน้อย หาดใหญ่ตามท้องตลาดได้ยาก ค่าซ่อมแซมบำรุงรักษาสูง ราคาซื้อขายเปลี่ยนมือมีแนวโน้มลดลง รวมทั้งไม่รับจัดไฟแนนซ์ให้แก่รถตู้ที่วิ่งรับจ้างประจำทาง (ป้ายเหลือง) และรถที่จดทะเบียนอย่างไม่ถูกต้อง เป็นต้น

ในปี 2545 และ 2546 มูลค่ารถยนต์นั่งส่วนบุคคลและรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ (รถตู้และรถกระบะ) ในพอร์ตสินเชื่อเช่าซื้อของบริษัทมีสัดส่วนประมาณร้อยละ 82 ต่อ 18 และร้อยละ 87 ต่อ 13 ตามลำดับ โดยส่วนใหญ่รถยนต์ที่ถูกค้ำยืมนำมาขอบริการสินเชื่อเช่าซื้อ 5 อันดับแรก ได้แก่ ยี่ห้อโตโยต้า ฮอนด้า นิสสัน มิตซูบิชิ และ เมอร์เซเดส เบ็นซ์ คิดเป็นสัดส่วนร้อยละ 22 19 13 12 และ 9 ตามลำดับ โดยมีวงการค้ารถส่วนใหญ่ประมาณ 48 เดือน

ตารางแสดงมูลค่าการให้สินเชื่อเช่าซื้อ/ลีสซิ่ง ในแต่ละปี แยกตามประเภทของสินทรัพย์และระยะเวลาการชำระคืน*

	2544		2545		2546	
	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ	ล้านบาท	ร้อยละ
สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์						
- รถยนต์นั่งส่วนบุคคล**	272.25	81.44%	471.05	81.91%	480.44	86.95%
- รถตู้และรถกระบะ	61.66	18.45%	104.01	18.09%	72.08	13.05%
- เครื่องคอมพิวเตอร์	0.37	0.11%	0.00	0.00%	0.00	0.00%
รวม	334.28	100.00%	575.05	100.00%	552.52	100.00%
จำนวนงวดที่ให้สินเชื่อ						
- 12 เดือน	11.64	3.48%	8.65	1.51%	11.75	2.13%
- 18 เดือน	6.47	1.94%	8.81	1.53%	3.58	0.65%
- 24 เดือน	42.59	12.74%	46.28	8.05%	40.88	7.40%
- 30 เดือน	2.32	0.69%	3.98	0.69%	3.10	0.56%
- 36 เดือน	86.16	25.77%	112.31	19.53%	82.53	14.94%
- 42 เดือน	6.42	1.92%	8.59	1.49%	3.08	0.56%
- 48 เดือน	178.70	53.46%	386.44	67.20%	401.67	72.70%
- 60 เดือน	0.00	0.00%	0.00	0.00%	5.94	1.08%
รวม	334.28	100.00%	575.05	100.00%	552.52	100.00%

หมายเหตุ : * ไม่รวมดอกเบี้ยและภาษีมูลค่าเพิ่ม

** รวมจักรยานยนต์ มูลค่า 58,037 บาท และ 31,495 บาท ในปี 2544 และ 2546 ตามลำดับ

ลำดับ	ยี่ห้อรถยนต์	สัดส่วน (%)*		
		2544	2545	2546
1	โตโยต้า	26.50%	25.25%	22.11%
2	ฮอนด้า	15.35%	19.60%	18.50%
3	นิสสัน	8.52%	9.29%	12.76%
4	มิตซูบิชิ	11.78%	10.03%	12.29%
5	เมอร์เซเดส เบนซ์	8.83%	8.96%	8.75%
6	อื่นๆ	29.02%	26.87%	25.58%
	รวม	100.00%	100.00%	100.00%

หมายเหตุ : * คำนวณจากจำนวนคันของรถยนต์ที่ให้สินเชื่อเช่าซื้อ/ลีสซิ่งในแต่ละปี

นอกจากการให้บริการด้านสินเชื่อดังกล่าวข้างต้นแล้ว บริษัทให้บริการหลังการขาย เช่น บริการต่อภาษีทะเบียนรถยนต์ และต่อกรมธรรม์ประกันภัย ซึ่งนอกจากจะเป็นการอำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าแล้ว ยังเป็นการเสริมรายได้ให้กับบริษัท รวมทั้งเป็นการคุ้มครองทรัพย์สินของลูกค้าและป้องกันความเสียหายให้แก่สินทรัพย์ซึ่งยังเป็นกรรมสิทธิ์ของบริษัทด้วย

3.2 การตลาดและภาวะการแข่งขัน

3.2.1 ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย

ลักษณะลูกค้าและกลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทส่วนใหญ่เป็นบุคคลธรรมดาขายย่อยทั่วไปซึ่งต้องการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์มือสองโดยผ่านมาทางผู้จำหน่ายรถยนต์มือสอง หรือติดต่อเข้ามายังบริษัทโดยตรง กลุ่มลูกค้าเป้าหมายของบริษัทแบ่งตามลักษณะการใช้งานของรถยนต์ได้แก่ รถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถกระบะ และรถตู้

ในปี 2546 บริษัทมีสัดส่วนลูกค้ารถยนต์นั่งส่วนบุคคล รถกระบะ และรถตู้ ประมาณ 84 : 9 : 7

3.2.2 กลยุทธ์การแข่งขัน

บริษัทไม่มีนโยบายการแข่งขันด้านราคาแต่จะใช้กลยุทธ์การแข่งขันในด้านอื่นๆ เพื่อขยายพอร์ตและเพิ่มจำนวนลูกค้าจากภาวะตลาดสินเชื่อรถยนต์มือสองยังไม่ถึงจุดอิ่มตัว ผู้ซื้อยังคงมีกำลังซื้ออย่างต่อเนื่อง โดยบริษัทมีกลยุทธ์ในการแข่งขันดังนี้

1. สร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายรถยนต์หรือตัวแทนรถยนต์มือสอง

โดยปกติตัวแทนรถยนต์จะเป็นผู้แนะนำบริษัทไฟแนนซ์ให้กับลูกค้าที่ต้องการเช่าซื้อรถยนต์ การสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับตัวแทนรถยนต์จะมีส่วนช่วยสร้างฐานลูกค้ารวมทั้งส่วนแบ่งการตลาดที่เพิ่มขึ้นให้กับบริษัท ในปัจจุบันบริษัทมีความร่วมมือในการทำธุรกิจและสร้างสัมพันธ์ที่ดีกับผู้จำหน่ายหรือตัวแทนรถยนต์มือสองกว่า 100 ราย ทั้งในกรุงเทพฯและปริมณฑล นอกจากนี้บริษัทยังแสวงหาโอกาสที่จะสร้างความสัมพันธ์เพื่อขยายฐานไปยังผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองรายใหม่อย่างต่อเนื่อง

2. มุ่งเน้นบริการที่รวดเร็วและรัดกุม

บริษัทให้ความสำคัญกับการตรวจสอบเอกสารและการอนุมัติสินเชื่อที่รวดเร็ว ภายใต้ความรัดกุมและการป้องกันความเสี่ยงที่ดี โดยตรวจสอบข้อมูลลูกค้าจากฐานข้อมูลภายในบริษัท บริษัท ข้อมูลเครดิตไทย จำกัด และแหล่งข้อมูลอื่นที่เชื่อถือได้เนื่องจากเห็นว่าขั้นตอนดังกล่าวมีส่วนสำคัญต่อการตัดสินใจของผู้จำหน่ายรถยนต์และลูกค้าที่ใช้บริการด้านสินเชื่อกับบริษัท ทั้งนี้ บริษัทจะใช้เวลาในการพิจารณาสินเชื่อได้อย่างเร็วที่สุดภายใน 3 วันทำการ นอกจากนี้ บริษัทยังให้ความสำคัญกับการชำระราคาให้กับผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองภายหลังจากที่บริษัทได้มีการตกลงทำสัญญากับลูกค้าแล้วได้อย่างรวดเร็วและตรงเวลา

3. อำนวยความสะดวกให้แก่ผู้จำหน่ายรถยนต์และลูกค้า

บริษัทได้จัดให้มีการอำนวยความสะดวกต่างๆให้แก่ผู้จำหน่ายรถยนต์และลูกค้า อาทิ การจัดสินเชื่อนอกสถานที่ การนัดหมายที่ตรงเวลา โดยบริษัทมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อคอยให้บริการประจำยังสถานที่จำหน่ายรถยนต์หรือเดินที่รถยนต์มือสองทุกวันเพื่ออำนวยความสะดวกรวมทั้งให้คำปรึกษาที่ดีและน่าเชื่อถือแก่ลูกค้า นอกจากนี้บริษัทยังเพิ่มความสะดวกให้กับลูกค้าในการผ่อนชำระค่างวดได้หลายช่องทาง เช่น การชำระผ่านทางอินเทอร์เน็ต การส่งเจ้าหน้าที่ไปรับเช็คที่บ้านหรือสถานที่ทำงานของลูกค้า การชำระผ่านธนาคาร หรือตู้ ATM ตลอดจนถึงการบริการหลังการขายที่ดี เช่น การให้บริการต่อทะเบียนภาษีรถยนต์ และการต่ออายุกรมธรรม์ประกันภัยรถยนต์ เป็นต้น

4. สร้างความพึงพอใจต่อลูกค้า

บริษัทมุ่งเน้นการเสริมสร้างความพึงพอใจของลูกค้าต่อบริษัทให้อยู่ในระดับที่ดีอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากเป็นส่วนสำคัญที่ช่วยสร้างรายได้ให้แก่บริษัทในระยะยาวโดยทีมงานด้านการตลาดของบริษัทนอกจากจะให้บริการด้านสินเชื่อแล้วยังให้คำแนะนำพร้อมทั้งช่วยตรวจสอบสภาพรถยนต์และให้ข้อมูลเกี่ยวกับความน่าเชื่อถือของเดินที่รถก่อนที่ลูกค้าจะตัดสินใจซื้อ ทั้งนี้บริษัทตระหนักถึงการให้บริการที่ดีและมีคุณภาพจะช่วยสร้างฐานลูกค้าเพิ่มให้กับบริษัท รวมทั้งการแนะนำโดยการบอกต่อของลูกค้าเดิมไปยังผู้ที่สนใจจะช่วยสร้างเครือข่ายที่ดีในการขยายฐานลูกค้าต่อไปในอนาคต นอกจากนี้ บริษัทได้ให้ความสำคัญต่อการดึงลูกค้าเดิมที่หมดสัญญาแล้วให้กลับมาใช้บริการของบริษัทอีก

5. สร้างชื่อเสียงและความมั่นคงในการดำเนินธุรกิจ

บริษัทประกอบธุรกิจด้านการให้บริการสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์มือสองมาเป็นระยะเวลากว่า 20 ปี จึงทำให้เป็นที่รู้จักของลูกค้าและผู้จำหน่ายหรือเดินที่รถยนต์มือสองเป็นอย่างดี ชื่อเสียงความมั่นคงและประสิทธิภาพในการดำเนินธุรกิจของบริษัทที่ผ่านมา มีส่วนช่วยสร้างความเชื่อถือให้กับลูกค้าเป็นอย่างดี ทั้งนี้บริษัทยึดหลักการดำเนินธุรกิจด้วยความซื่อสัตย์ สุจริต มีจริยธรรมกับทุกฝ่ายที่เกี่ยวข้อง และคงไว้ซึ่งชื่อเสียงอันดีของบริษัท โดยในปี 2545 บริษัทได้รับคัดเลือกให้เป็นผู้ประกอบการธุรกิจที่รักษาสีทึ่ผู้บริโภคด้านการใช้สัญญาที่เป็นธรรมต่อผู้บริโภค จากคณะกรรมการคุ้มครองผู้บริโภค

6. ให้ความสำคัญกับระบบข่าวสารข้อมูลที่ดีและทันต่อเหตุการณ์

ความรวดเร็วของข่าวสารข้อมูล และระบบการตรวจสอบความน่าเชื่อถือของลูกค้าที่ดี เป็นสิ่งสำคัญของการให้บริการด้านสินเชื่อ บริษัทจึงได้มีการพัฒนาระบบการทำงานที่สามารถเข้าถึงข่าวสารข้อมูลต่างๆ ได้อย่างมีประสิทธิภาพ และการจัดเก็บข้อมูลในระบบคอมพิวเตอร์ที่ทันสมัยสามารถนำข้อมูลมาใช้ได้อย่างรวดเร็ว นอกจากนี้บริษัทยังได้เป็นสมาชิกสมาคมธุรกิจเช่าซื้อไทย (Thai Hire-Purchase Association) และสมาชิกของ บริษัท ข้อมูลเครดิตไทย จำกัด เพื่อประโยชน์ด้านข้อมูลข่าวสาร และการแลกเปลี่ยนความคิดเห็นระหว่างสมาชิก รวมถึงโอกาสในการพัฒนามาตรฐานวิชาชีพอย่างต่อเนื่องในอนาคต

3.2.3 นโยบายราคา

บริษัทไม่มีนโยบายการแข่งขันด้านอัตราดอกเบี้ย แต่จะกำหนดอัตราดอกเบี้ยตามความเหมาะสมและลูกค้ายอมรับได้ โดยที่บริษัทมีกำไรและสามารถแข่งขันในตลาดได้ บริษัทจะพิจารณาปัจจัยต่างๆ อัตราดอกเบี้ยของผู้ประกอบการรายอื่นๆ เพื่อนำมากำหนดเงินวางประกันหรือเงินคาวนและค่ามัดที่ลูกค้าต้องผ่อนชำระต่อไป ซึ่งปัจจัยดังกล่าวได้แก่

1. ต้นทุนทางการเงินของบริษัท
2. ต้นทุนการดำเนินงานของบริษัท
3. ประเภท ยี่ห้อ และรุ่นของรถยนต์ ปีที่ผลิต สภาพและอายุการใช้งานของรถยนต์
4. คุณสมบัติของลูกค้าและผู้ค้าประกัน โดยเฉพาะในกรณีที่ลูกค้ามีภูมิลำเนาออกเขตกรุงเทพฯ และปริมณฑล

ซึ่งอาจมีความเสี่ยงในการติดตามหนี้ บริษัทจะคิดอัตราดอกเบี้ยกับลูกค้าเหล่านี้เพิ่มจากอัตราปกติ

3.2.4 ช่องทางการจัดจำหน่าย

ลูกค้าสามารถติดต่อขอสินเชื่อจากบริษัทได้ 2 ช่องทาง ได้แก่

- 1) ติดต่อผ่านผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองที่เป็นคู่ค้ากับบริษัท ซึ่งปัจจุบันมีจำนวนรวมทั้งสิ้นกว่า 100 ราย โดยทั้งหมดเป็นผู้จำหน่ายรถยนต์ที่ตั้งอยู่ในกรุงเทพฯ และปริมณฑล และกว่าร้อยละ 80 ของผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองดังกล่าวมีการติดต่อและแนะนำลูกค้าให้แก่บริษัทอย่างสม่ำเสมอ โดยปกติบริษัทจะมีเจ้าหน้าที่สินเชื่อให้บริการประจำยังสถานที่จำหน่ายรถยนต์เพื่ออำนวยความสะดวกให้กับลูกค้าหรือในกรณีที่ไม่มีเจ้าหน้าที่ประจำ ผู้จำหน่ายรถยนต์จะติดต่อมายังบริษัทเพื่อให้ส่งเจ้าหน้าที่ไปให้บริการลูกค้า
- 2) ติดต่อเข้ามายังบริษัทโดยตรง ตามคำแนะนำโดยการบอกต่อกันของลูกค้าเดิมของบริษัท ตาม Web Site ของบริษัท รวมทั้งจากข้อมูลตามสื่อโฆษณาต่างๆ

ทั้งนี้ในระยะเวลา 3 ปี ที่ผ่านมา บริษัทได้ให้บริการผ่านช่องทางแรกประมาณร้อยละ 95 โดยที่ไม่มีการพึงพิงผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองรายใดรายหนึ่งเกินกว่าร้อยละ 30 ของยอดสินเชื่อทั้งหมด

สำหรับปัจจัยในการการเลือกผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองเพื่อเป็นคู่ค้าของบริษัทนั้น จะพิจารณาจากความน่าเชื่อถือ ฐานะและความมั่นคงของกิจการ รวมทั้ง คุณภาพของรถยนต์ที่ผู้จำหน่ายรถยนต์มือสองนำมาจำหน่าย

3.2.5 ภาวะการแข่งขัน

การแข่งขันในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มีการแข่งขันที่รุนแรง มีทั้งผู้ประกอบการที่สามารถดำรงอยู่ได้ยาวนาน และผู้ที่เลิกกิจการไปเพราะไม่ประสบความสำเร็จ แต่ก็ยังมีผู้เข้ามาใหม่อยู่เสมอทั้งผู้ประกอบการในธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ใหม่และรถยนต์ใช้แล้วเนื่องจากยังเป็นธุรกิจที่ให้ผลตอบแทนที่น่าพอใจ สภาวะตลาดยังไม่อิ่มตัวเนื่องจากยังมีผู้ต้องการซื้อรถยนต์มือสองอยู่อย่างสม่ำเสมอ จึงทำให้ผู้ประกอบการยังคงหาลูกค้าเพิ่มขึ้นได้ อย่างไรก็ตามการแข่งขันในตลาดเช่าซื้อรถยนต์ใช้แล้วเริ่มมีความรุนแรงยิ่งขึ้นเมื่อผู้ประกอบการธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์ใหม่เข้ามาให้สินเชื่อรถยนต์ใช้แล้วเพื่อแสวงหาส่วนต่างของอัตราดอกเบี้ยที่สูงขึ้น ถึงแม้ว่าบริษัทมิได้มีนโยบายที่จะแข่งขันในด้านราคา บริษัทยังคงมีลูกค้ามาใช้บริการเพิ่มขึ้นอย่างต่อเนื่อง เนื่องจากบริษัทมีจุดเด่นจากการประกอบธุรกิจในด้านนี้มากกว่า 20 ปี อยู่ใน 5 อันดับแรกของบริษัทเช่าซื้อรถ

ยนต์ที่มีสินทรัพย์ขนาดใหญ่ที่สุดหากไม่นับรวมสถาบันการเงิน จึงเป็นที่รู้จักดีของผู้ประกอบการเดินทรัคมือสอง โดยมีผู้ประกอบการที่ติดต่อกับบริษัทเป็นประจำกว่า 100 ราย ซึ่งจะแนะนำลูกค้าให้มาขอสินเชื่อจากบริษัท อีกทั้งลูกค้าที่มาใช้บริการจากบริษัทยังได้รับความสะดวกจากการที่สามารถจ่ายค่าผ่อนรถได้หลายช่องทาง ได้แก่ การส่งพนักงานไปรับเช็คถึงบ้านหรือสถานที่ทำงาน การชำระเงินผ่านทางธนาคาร หรือ ตู้ ATM

ธุรกิจการให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์ในประเทศไทยส่วนใหญ่ดำเนินการโดย บริษัทเงินทุน บริษัทเช่าซื้อและลีสซิ่งทั่วไป และบริษัทในเครือของผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ ทั้งนี้ ผู้ประกอบการสองประเภทหลังมีข้อแตกต่างจากบริษัทเงินทุนซึ่งเป็นสถาบันการเงินและต้องอยู่ภายใต้การกำกับดูแลของธนาคารแห่งประเทศไทย ทำให้ผู้ประกอบการทั้งสองประเภทมีความคล่องตัวมากกว่า

ในช่วง 2 – 3 ปีที่ผ่านมาสภาพัฒตราดอกเบี้ยภายในประเทศที่ลดลงอันเนื่องมาจากสภาพคล่องที่ล้นระบบ กอปรกับมีการขยายฐานการผลิตและการตลาดยานยนต์เข้ามาสู่ประเทศไทย ส่งผลให้ธุรกิจมีการแข่งขันเพิ่มขึ้น ซึ่งการขยายฐานการตลาดของผู้ผลิตรถยนต์มักมีการจัดตั้งบริษัทในเครือเพื่อให้บริการด้านสินเชื่อแก่ผู้ซื้อรถยนต์เพื่อเป็นการสนับสนุนการขาย มีกิจกรรมทางการตลาดอย่างต่อเนื่องโดยเฉพาะด้านราคา เนื่องจากมีต้นทุนทางการเงินที่ต่ำและได้รับขดเชยจากผู้ผลิตรถยนต์ ทำให้มีต้นทุนโดยรวมต่ำกว่าผู้ประกอบการเช่าซื้อและลีสซิ่งรายอื่น จึงทำให้ผู้ประกอบการเช่าซื้อและลีสซิ่งต้องเข้ามาสู่ตลาดรถยนต์ใช้แล้วมากยิ่งขึ้น นอกจากนี้สภาพคล่องที่มีอยู่มากในระบบการเงิน ประกอบกับการปล่อยสินเชื่อในภาคธุรกิจและอุตสาหกรรมยังทำได้จำกัดอันเนื่องจากปัญหานี้ด้อยคุณภาพ ทำให้สถาบันการเงินมุ่งเน้นที่จะปล่อยสินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์เพิ่มมากขึ้น โดยเฉพาะการให้สินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ การแข่งขันทั้งในเรื่องของการลดอัตราดอกเบี้ย ขอดจัดเช่าซื้อ อัตราส่วนการจ่ายเงินค่างานขึ้นต่ำจากเดิมประมาณร้อยละ 25 – 30 ของราคาสลัด เหลือเพียงร้อยละ 12 – 15 ของราคาสลัด รวมทั้งการขยายระยะเวลาผ่อนซึ่งจากเดิมไม่เกิน 48 เดือน มาเป็นไม่เกิน 60 เดือน การแข่งขันที่เพิ่มขึ้นดังกล่าวถือว่าเป็นผลดีต่อผู้ซื้อรถยนต์ในการที่จะสามารถเลือกผู้ให้สินเชื่อที่ใส่ใจต่อการให้บริการ ใช้เงินค่างานที่ต่ำ ประหยัดค่าใช้จ่ายดอกเบี้ย และสามารถผ่อนชำระได้นานยิ่งขึ้น อีกทั้งผู้ที่มีรายได้น้อยถึงปานกลางสามารถมีรถยนต์เป็นของตนเองได้ง่ายขึ้น

นับตั้งแต่ครั้งหลังของปี 2544 เป็นต้นมา อัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ของบริษัทเงินทุนได้ปรับตัวลดลงมาอยู่ที่ระดับเฉลี่ยร้อยละ 1.90 – 4.00 ต่อปี สำหรับรถยนต์นั่ง และระดับเฉลี่ยที่ร้อยละ 1.99 – 4.50 ต่อปี สำหรับรถยนต์เพื่อการพาณิชย์ โดยอัตราดอกเบี้ยสำหรับสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองจะอยู่ในช่วงร้อยละ 2.99 – 6.50 ต่อปี ขึ้นกับอายุรถยนต์และภูมิลำเนาของผู้เช่าซื้อ

ผู้ประกอบการที่เป็นบริษัทเงินทุน บริษัทในเครือของผู้ผลิตและผู้จัดจำหน่ายรถยนต์ หรือบริษัทเช่าซื้อและลีสซิ่งรายใหม่ มักจะให้ความสำคัญและเน้นการปล่อยสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์ใหม่เป็นหลัก เนื่องจากบริษัทเหล่านี้มีฐานเงินทุนที่มีต้นทุนต่ำ จึงมีความสามารถในการแข่งขันในตลาดเช่าซื้อรถยนต์ใหม่ที่มีอัตราดอกเบี้ยต่ำกว่าที่จะยอมรับความเสี่ยงของการแข่งขันในตลาดเช่าซื้อรถยนต์มือสองถึงแม้จะมีอัตราดอกเบี้ยที่สูงกว่า ทั้งนี้ในตลาดรถยนต์มือสอง ความเสี่ยงมีอยู่ในคุณภาพของลูกหนี้ซึ่งมักเป็นผู้มีรายได้น้อยถึงปานกลาง และสินทรัพย์ซึ่งเป็นรถยนต์ใช้แล้ว ผู้ประกอบการจึงต้องมีบุคลากรที่มีความรู้ ประสบการณ์ในการทำตลาดและประเมินสภาพและราคาของรถยนต์มือสองได้อย่างถูกต้อง

สำหรับบริษัทที่ให้บริการสินเชื่อเพื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสอง ซึ่งมีสถานะใกล้เคียงกับบริษัท ได้แก่ บริษัท คลังเศรษฐกิจ จำกัด บริษัท ชีตีสลิ่ง จำกัด บริษัท ราชธานี สลิ่ง จำกัด (มหาชน) และ บริษัท นวลีสลิ่ง จำกัด (มหาชน) โดยมีผลการดำเนินงานและฐานะทางการเงินสรุปได้ดังนี้

ปี 2545 (หน่วย : ล้านบาท)	บจ.คลังเศรษฐกิจ	บจ.ซีทีลีสซิ่ง	บมจ.ตะวันออกพาณิชย์ลีสซิ่ง*	บมจ.ราชธานี ลีสซิ่ง	บมจ.นวลีสซิ่ง
รายได้จากการเช่าซื้อ	35.47	55.64	80.19	73.84	143.36
รายได้รวม	44.58	64.00	85.86	120.81	211.34
กำไรสุทธิ	3.12	5.46	11.85	49.27 **	60.55
ลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อ-สุทธิ	210.61	385.30	724.26	767.41	2,128.31
สินทรัพย์รวม	268.61	457.00	829.37	813.33	2,725.46
หนี้สินรวม	251.11	315.80	600.84	455.27	1,867.88
ทุนที่ออกและเรียกชำระแล้ว	15.40	50.00	210.00	300.00	500.00
ส่วนของผู้ถือหุ้น	17.50	141.20	228.53	358.06	857.58

* ผลการดำเนินงานโดยรวมของบริษัท ตะวันออกพาณิชย์ลีสซิ่ง จำกัด (เดิม) และ บริษัท โปรเฟสชั่นแนลลีสซิ่ง จำกัด

** มีกำไรจากหนี้สูญได้รับคืน 26.74 ล้านบาท

จากตารางสรุปข้อมูลทางการเงินข้างต้น อัตรากำไรสุทธิของ บริษัท คลังเศรษฐกิจ จำกัด บริษัท ซีที ลีสซิ่ง จำกัด บริษัท ตะวันออกพาณิชย์ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) บริษัท ราชธานี ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) และ บริษัท นวลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) เท่ากับร้อยละ 7.00 8.53 13.33 40.78 และ 28.65 ตามลำดับ

หากพิจารณาอัตรากำไรสุทธิของ บริษัท ราชธานี ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) และบริษัท นวลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) ที่ค่อนข้างสูงนั้น เนื่องจากบริษัททั้งสองมีรายการพิเศษอื่นๆ ที่นอกเหนือจากการทำกำไรจากรายได้ดอกเบี้ยจากการเช่าซื้อในจำนวนที่สูง กล่าวคือ บริษัท ราชธานี ลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) มีรายได้อื่นๆ ได้แก่ หนี้สูญได้รับคืนจำนวน 26.74 ล้านบาท บริษัท นวลีสซิ่ง จำกัด (มหาชน) มีรายได้ดอกเบี้ยรับ 17.62 ล้านบาท และ รายได้ค่าธรรมเนียมและบริการ รายได้ค่าปรับ จ่ายเงินล่าช้า รายได้ชดเชยค่าเสียหาย และรายได้อื่นๆ รวมทั้งสิ้น 31.76 ล้านบาท

3.2.6 แนวโน้มอุตสาหกรรม

ธุรกิจเช่าซื้อรถยนต์มีความสัมพันธ์โดยตรงกับภาวะการเติบโตในอุตสาหกรรมรถยนต์ ในช่วง 11 เดือนแรกของปี 2546 ยอดจำหน่ายรถยนต์ใหม่โดยรวมมีจำนวนรวมทั้งสิ้น 468,947 คัน ซึ่งกลุ่มผลิตและจำหน่ายรถยนต์รายใหญ่คาดว่าจะในปี 2546 ยอดการจำหน่ายรถยนต์ทั่วประเทศจะไม่ต่ำกว่า 520,000 คัน ซึ่งเพิ่มขึ้นจากปี 2545 ประมาณร้อยละ 27

สถิติยอดขายรถยนต์ใหม่ในประเทศ

(หน่วย : คัน)

ตลาดรถยนต์นั่ง	2541*	2542*	2543**	2544**	2545**	2546** (ม.ก. - พ.ย.)
1) รถยนต์นั่ง	46,399	66,864	83,106	104,502	126,353	154,756
2) รถยนต์เชิงพาณิชย์	97,844	151,508	179,083	192,550	283,009	314,191
รวม	144,243	218,372	262,189	297,052	409,362	468,947
อัตราการเปลี่ยนแปลง	-60.3%	51.4%	20.1%	13.3%	37.8%	30.1%***

ที่มา : * ธนาคารแห่งประเทศไทย และบริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด

** สถิติอุตสาหกรรมแห่งประเทศไทย รวบรวมโดยบริษัท โตโยต้า มอเตอร์ ประเทศไทย จำกัด

*** เปรียบเทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2545

สำหรับยอดขายรถยนต์มือสองนั้น เมื่อพิจารณาจากสถิติการโอนเปลี่ยนมือทะเบียนรถยนต์ของกองทะเบียน กรมขนส่งทางบกในช่วงปี 2545 มีจำนวนประมาณ 1.57 ล้านคัน เทียบกับยอดขายรถยนต์ใหม่ในปีเดียวกันที่มีจำนวน 409,362 คัน หรือคิดเป็น 3.8 เท่าของยอดขายรถยนต์ใหม่ คาดว่าสัดส่วนดังกล่าวของปี 2546 จะไม่แตกต่างไปจากในปี 2545

ตารางเปรียบเทียบเงินให้กู้ยืมและลูกหนี้แยกตามประเภทธุรกิจของบริษัทเงินทุน ณ วันที่ 31 ธันวาคม 2544 2545 และ ณ วันที่ 30 กันยายน 2546

หน่วย : ล้านบาท

รายการ	2544	2545	30 ก.ย. 2546
1. อุตสาหกรรม	23,345.2	17,880.0	18,079.1
2. บริโภคส่วนบุคคล	60,442.5	91,409.0	132,360.0
2.1 บ้าน	9,675.1	6,562.3	6,256.2
2.2 เช่าซื้อรถยนต์	45,922.0	79,327.9	120,257.5
2.3 ธุรกิจหลักทรัพย์	474.5	1,147.1	755.4
2.4 อื่นๆ	4,370.9	4,452.7	5,090.9
3. ธนาคารและธุรกิจการเงิน	25,142.2	22,071.8	21,895.7
4. ธุรกิจการเช่าซื้อ	909.1	455.1	534.9
5. ค้าส่งและค้าปลีก	6,631.7	5,550.6	6,399.1
6. ก่อสร้างและอสังหาริมทรัพย์	26,588.2	24,385.4	24,948.6
7. สาธารณูปโภคและบริการ	20,874.3	12,286.2	11,696.5
8. การนำเข้า	3,430.2	1,309.4	1,566.0

รายการ	2544	2545	30 ก.ย. 2546
9. การส่งออก	1,094.1	1,341.4	699.1
10. เกษตร ประมง ป่าไม้ เหมืองแร่	1,194.8	1,166.5	664.4
รวม	169,652.3	177,936.4	218,843.4

ที่มา : ธนาคารแห่งประเทศไทย (<http://www.bot.or.th>)

หากพิจารณาตัวเลขสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ของธุรกิจเงินทุนตามตารางข้างต้น จะเห็นได้ว่ามีอัตราการขยายตัวอย่างสูง กล่าวคือ สินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ได้เพิ่มขึ้นจาก 45,922 ล้านบาท ในปี 2544 เป็น 79,328 ล้านบาท ในปี 2545 หรือเพิ่มขึ้นร้อยละ 72.7 และในสิ้นไตรมาสที่สามของปี 2546 ยอดสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ได้เพิ่มขึ้นเป็น 120,257 ล้านบาท หรือ เพิ่มขึ้นร้อยละ 74.5 เมื่อเทียบกับช่วงเดียวกันของปี 2545 การขยายตัวอย่างก้าวกระโดดดังกล่าวส่งผลให้สัดส่วนสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์เมื่อเทียบกับสินเชื่อทั้งหมดในระบบบริษัทเงินทุนฯ ขยับสูงขึ้นจากอดีตที่ไม่เกินร้อยละ 10 มาเป็นร้อยละ 27.45 และ 55 ในปี 2544 2545 และไตรมาสที่สามของปี 2546 ตามลำดับ และเป็นสัดส่วนที่สูงที่สุดเมื่อเทียบกับการปล่อยสินเชื่อประเภทอื่นนับตั้งแต่ปี 2544 เป็นต้นมา ซึ่งการขยายตัวของสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ดังกล่าวเป็นปัจจัยหลักที่ทำให้ยอดสินเชื่อรวมในระบบบริษัทเงินทุนฯ ปรับตัวสูงขึ้น กล่าวคือ มีอัตราเพิ่มร้อยละ 14.6 4.9 และ 29.0 ในปี 2544 2545 และไตรมาสที่สามของปี 2546 (เทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2545) ตามลำดับ ทั้งนี้หากไม่รวมสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ อัตราการขยายตัวดังกล่าวจะลดลงเหลือร้อยละ 0.3 ในปี 2544 -21.9 ในปี 2545 และ -2.2 ในไตรมาสที่สามปี 2546 (เทียบกับช่วงเวลาเดียวกันของปี 2545) ตามลำดับ

ในส่วนของการลดรถยนต์มือสองนั้น จากอัตราดอกเบี้ยในตลาดการเงินที่ลดลงทำให้อัตราดอกเบี้ยซื้อรถยนต์มือสองลดลงมาอยู่ในระดับต่ำประมาณร้อยละ 2.99 – 6.50 ต่อปี ซึ่งสูงกว่าอัตราดอกเบี้ยสำหรับรถใหม่เพียงร้อยละ 1.00 – 2.50 รวมทั้งเงื่อนไขเงินดาวน์ที่ต่ำลง ทำให้ลูกค้ากลุ่มนี้ซึ่งปกติมีรายได้น้อยถึงปานกลางมีความสามารถที่จะซื้อรถเป็นของตนเองได้เป็นปัจจัยสำคัญที่ทำให้การให้สินเชื่อเช่าซื้อรถยนต์มือสองเพิ่มสูงขึ้น นอกจากนี้การที่ธนาคารแห่งประเทศไทยผ่อนผันให้บริษัทเงินทุนปล่อยสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์มือสองจากเดิมที่ให้ได้เฉพาะรถยนต์ที่ซื้อจากผู้จำหน่ายรถยนต์ได้แก่ คีลเลอร์ หรือตัวแทนเท่านั้น มาเป็นสามารถให้สินเชื่อในส่วนที่เป็นการซื้อขายระหว่างบุคคลธรรมดาได้ด้วย ก็เป็นปัจจัยเสริมที่ทำให้อัตราการขยายตัวของสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์โดยรวมเพิ่มสูงขึ้น

สำหรับแนวโน้มการเติบโตของสินเชื่อเพื่อการเช่าซื้อรถยนต์ในปี 2547 คาดว่าจะมีอัตราการขยายตัวที่สูงอย่างต่อเนื่องตามการเติบโตของยอดขายรถยนต์ โดยมีสาเหตุจากปัจจัยสำคัญๆ ได้แก่ เศรษฐกิจของประเทศที่ฟื้นตัวขึ้น อัตราดอกเบี้ยเงินในตลาดการเงินที่ยังคงอยู่ในระดับต่ำ สภาพคล่องในระบบสถาบันการเงินที่ยังคงมีอยู่สูง ประกอบกับการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายของบริษัทฯ โดยเฉพาะแคมเปญดาวน์น้อย ดอกเบี้ยต่ำ ผ่อนนาน และการบริการหลังการขายที่ให้เงื่อนไขดีขึ้น รวมทั้งการที่ผู้ผลิตรถยนต์แต่ละยี่ห้อแนะนำรถยนต์รุ่นใหม่ ๆ ออกสู่ตลาดอย่างต่อเนื่อง ล้วนเป็นปัจจัยดังกล่าวกระตุ้นให้ผู้บริโภคตัดสินใจซื้อรถยนต์ง่ายขึ้น

3.3 การจัดหาผลิตภัณฑ์หรือบริการ

3.3.1 แหล่งที่มาของเงินทุน

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัท ณ 31 ธันวาคม 2544 2545 และ 2546 ประกอบด้วย

(หน่วย : ล้านบาท)

	2544		2545		2546	
	จำนวนเงิน	สัดส่วน	จำนวนเงิน	สัดส่วน	จำนวนเงิน	สัดส่วน
เงินกู้ยืมระยะสั้น*	154.42	30.85%	281.13	34.70%	233.13	24.85%
เงินกู้ยืมระยะยาว	143.49	28.66%	300.46	37.09%	373.09	39.77%
รวมเงินกู้ยืม	297.91	59.51%	581.59	71.79%	606.21	64.62%
ส่วนของผู้ถือหุ้น	202.68	40.49%	228.53	28.21%	331.96	35.38%
รวม	500.59	100.00%	810.12	100.00%	938.18	100.00%

* หมายเหตุ : เงินกู้ยืมระยะสั้นในปี 2544 2545 และ 2546 มีส่วนของเงินกู้ยืมระยะยาวที่ครบกำหนดชำระภายใน 1 ปี จำนวน 116.92 ล้านบาท 256.04 ล้านบาท และ 222.90 ล้านบาท ตามลำดับ

แหล่งที่มาของเงินทุนของบริษัทในปี 2546 มีสัดส่วนมาจากเงินทุนส่วนของผู้ถือหุ้นร้อยละ 35.38 และส่วนของเงินกู้ยืมร้อยละ 64.62 โดยส่วนของเงินกู้ยืมเป็นเงินกู้จากธนาคารพาณิชย์ซึ่งได้มีการค้ำประกันโดยการจดจำนองที่ดินและสิ่งปลูกสร้าง เงินฝากประจำ การโอนสิทธิลูกหนี้ตามสัญญาเช่าซื้อบางส่วน และการค้ำประกันโดยส่วนตัวของกรรมการบริษัท

สำหรับการจัดหาเงินทุนในอนาคต บริษัทมีนโยบายการจัดหาแหล่งเงินทุนให้สอดคล้องกับวัตถุประสงค์การใช้เงิน โดยคำนึงถึงต้นทุนของเงินทุนที่ระดมได้ และระยะเวลาการชำระคืนที่สอดคล้องกับอายุพอร์ตการให้สินเชื่อ

3.3.2 การให้กู้ยืมเงิน

บริษัทมีนโยบายให้สินเชื่อโดยเน้นคุณภาพของลูกค้าเป็นสำคัญ โดยพิจารณาจากความสามารถในการชำระหนี้ของลูกค้าประกอบกับความน่าเชื่อถือของผู้ค้ำประกัน สิ่งที่พิจารณา ได้แก่ ที่มาและความมั่นคงของรายได้ อาชีพ สถานที่อยู่อาศัยหรือสถานที่ทำงานของลูกค้า การศึกษาประวัติของลูกค้าและผู้ค้ำประกันอย่างละเอียด รวมทั้งมีเจ้าหน้าที่คอยกำกับดูแลแต่ละขั้นตอนด้วยความระมัดระวัง

การพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ

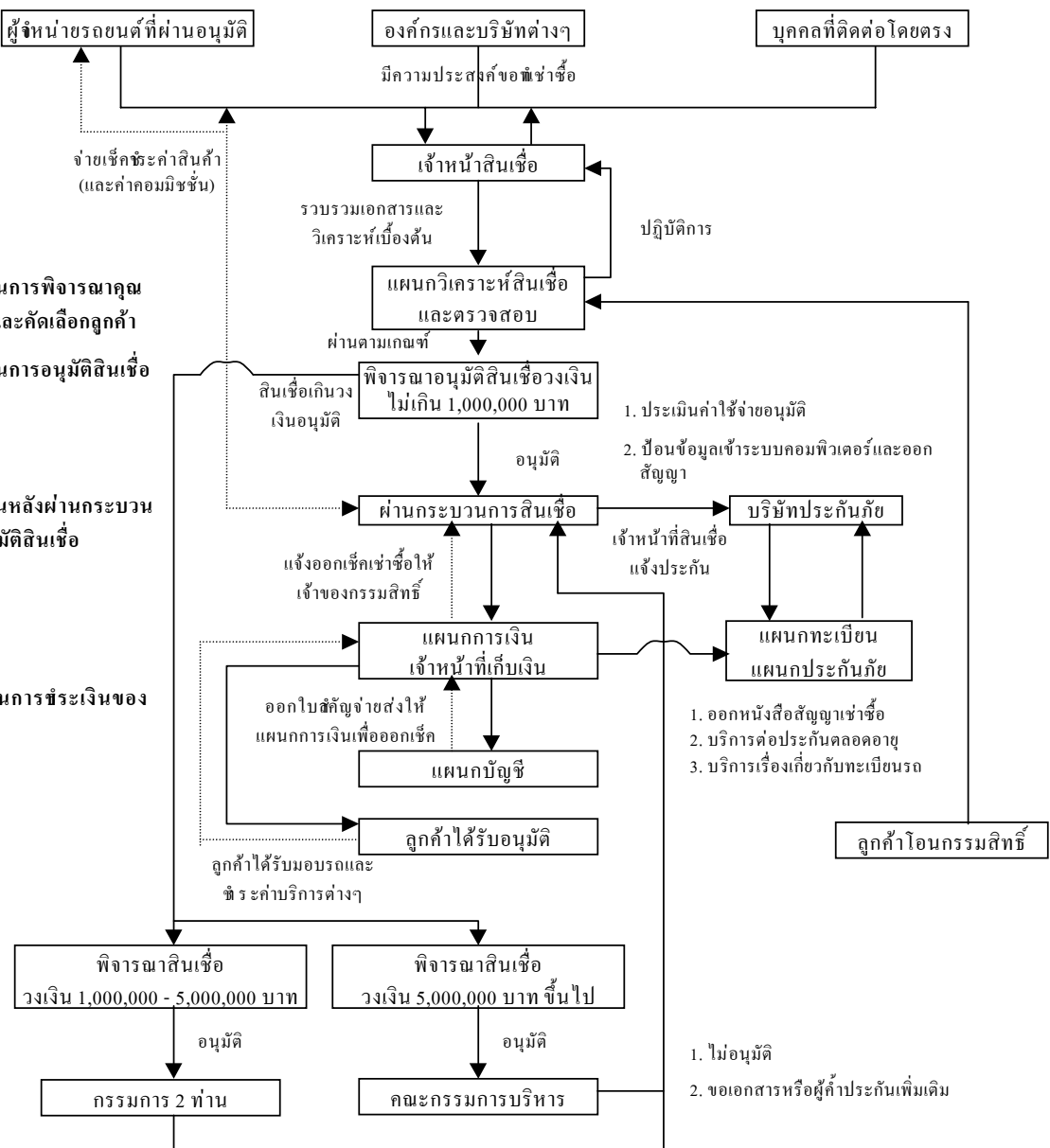
1. ขั้นตอนการพิจารณาเบื้องต้น

2. ขั้นตอนการพิจารณาคุณสมบัติและคัดเลือกลูกค้า

3. ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

4. ขั้นตอนหลังผ่านกระบวนการอนุมัติสินเชื่อ

5. ขั้นตอนการชำระเงินของลูกค้า



1) ขั้นตอนการพิจารณาเบื้องต้น

เมื่อเจ้าหน้าที่สินเชื่อได้รับการติดต่อจากผู้นำรถยนต์หรือลูกค้า เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะสอบถามข้อมูลเบื้องต้นเกี่ยวกับรถยนต์ที่ลูกค้าต้องการ ข้อมูลเกี่ยวกับลูกค้า และนัดเวลาเพื่อไปตรวจสอบสภาพรถยนต์ จากนั้น เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะประเมินราคารถยนต์ และกำหนดยอดจัดเช่าซื้อ พร้อมทั้งให้คำอธิบายรูปแบบการทำสัญญาและเงื่อนไขในการเช่าซื้อให้เหมาะสมกับลูกค้าแต่ละราย นอกจากนี้ เจ้าหน้าที่สินเชื่อจะเก็บรวบรวมข้อมูลและเอกสารต่างๆ ที่จำเป็นของลูกค้าและผู้ค้าประกัน ได้แก่ ใบคำขอสินเชื่อ หนังสือรับรองเงินเดือน สลิปเงินเดือน แผนที่ที่พักอาศัย หรือ สถานที่ทำงานของลูกค้าและผู้ค้าประกัน เพื่อส่งต่อไปแก่แผนกวิเคราะห์สินเชื่อและตรวจสอบ

เมื่อเจ้าหน้าที่ตรวจสอบสินเชื่อได้รับเอกสารแล้วจะดำเนินการออกตรวจสอบที่ที่พักอาศัย หรือ สถานที่ทำงานของลูกค้าและผู้ค้าประกัน สอบถามข้อมูลจากลูกค้า บุคคลในบ้าน หรือ เพื่อนบ้าน เช่น ที่พักอาศัยเป็นของลูกค้าเอง หรือเช่าอยู่อาศัย จัดทำรายงานข้อมูลที่ไปตรวจสอบ พร้อมทั้งเขียนแผนที่ที่ที่พักอาศัยของลูกค้าและผู้ค้าประกันอย่างละเอียด และนำส่งให้เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อ

2) ขั้นตอนการพิจารณาคุณสมบัติและคัดเลือกลูกค้า

เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อตรวจสอบรายงาน และเอกสารประกอบทั้งหมดของลูกค้าและผู้ค้าประกันที่ได้รับจากเจ้าหน้าที่ตรวจสอบสินเชื่อว่าตรงกับข้อมูลที่เจ้าหน้าที่การตลาดได้มาหรือไม่ โดยตรวจกับแฟ้มสินเชื่อ วิเคราะห์ข้อมูลว่าลูกค้าและผู้ค้าประกันมีคุณสมบัติครบถ้วนตามเกณฑ์ที่บริษัทวางไว้ จากนั้น เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะตรวจสอบความถูกต้องเชื่อถือได้ของเอกสาร โดยโทรศัพท์สอบถามไปยังลูกค้าหรือบุคคลที่เกี่ยวข้อง ตรวจสอบความเหมาะสมของวงเงินกู้กับราคารถยนต์ ลูกค้าได้มีการจ่ายค่างวดตามหลักเกณฑ์ที่บริษัทกำหนดไว้หรือไม่ และตรวจสอบอัตราดอกเบี้ยที่เจ้าหน้าที่สินเชื่อให้กับลูกค้าว่าตรงตามที่บริษัทกำหนดไว้หรือไม่ เมื่อพิจารณาครบถ้วนเรียบร้อยแล้ว เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจัดทำรายงานเพื่อนำเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติตามวงเงินที่ให้สินเชื่อ

3) ขั้นตอนการอนุมัติสินเชื่อ

ข้อมูลทั้งหมดจะถูกนำเสนอต่อผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อเพื่อพิจารณาอนุมัติสินเชื่อ ดังมีรายละเอียดวงเงินสินเชื่อและผู้มีอำนาจอนุมัติวงเงินสินเชื่อเช่าซื้อ ดังต่อไปนี้

วงเงินสินเชื่อ (บาท)	ผู้มีอำนาจอนุมัติ
ไม่เกิน 1.0 ล้านบาท	ผู้รับมอบอำนาจในกลุ่ม A คนใดคนหนึ่ง และ ผู้รับมอบอำนาจในกลุ่ม B คนใดคนหนึ่งลงลายมือชื่อร่วมกัน
ตั้งแต่ 1.0 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 5.0 ล้านบาท	ผู้รับมอบอำนาจในกลุ่ม A สองในสามคน ลงลายมือชื่อร่วมกัน
ตั้งแต่ 5.0 ล้านบาท แต่ไม่เกิน 50 ล้านบาท	คณะกรรมการบริหาร

ทั้งนี้ ผู้รับมอบอำนาจในกลุ่ม A และ กลุ่ม B มีรายละเอียดดังนี้

ผู้รับมอบอำนาจในกลุ่ม A

ตำแหน่ง

- | | |
|-------------------------|---------------------------|
| 1. นายคณชา วีระพงษ์ | ประธานเจ้าหน้าที่บริหาร |
| 2. นายประภากร วีระพงษ์ | กรรมการผู้จัดการ |
| 3. นางดวงรัตน์ แจ่มมงคล | รองกรรมการผู้จัดการอาวุโส |

ผู้รับมอบอำนาจในกลุ่ม B

ตำแหน่ง

- | | |
|---------------------------------|--|
| 1. นายสุวัฒน์ โรจนสุนทรา | กรรมการบริหาร และ ผู้จัดการฝ่ายปฏิบัติการ |
| 2. นางจรัสแสง อยู่อำไพ | กรรมการบริหาร และ ผู้จัดการฝ่ายพัฒนาธุรกิจ |
| 3. นางสาวกาญจนา โสภณพงศ์พิพัฒน์ | หัวหน้าแผนกบัญชี |
| 4. นางสาวมนัสนันท์ บรรเจิดกิจ | กรรมการบริหาร และ หัวหน้าแผนกการเงิน |

4) ขั้นตอนหลังผ่านกระบวนการอนุมัติสินเชื่อ

เมื่อมีการอนุมัติสินเชื่อแล้ว ข้อมูลต่างๆ ของลูกค้าและผู้ค้ำประกันจะถูกเก็บเข้าระบบจัดเก็บเอกสาร และ/หรือระบบคอมพิวเตอร์ของบริษัท เพื่อเป็นหลักฐานให้ฝ่ายต่างๆ ติดตามดูแลลูกค้าต่อไป รวมทั้งทำการแจ้งทำประกันรถยนต์กับบริษัทประกันภัยเพื่อคุ้มครองรถยนต์ และแจ้งไปยังแผนกการเงินเพื่อดำเนินการซื้อรถยนต์จากเจ้าของกรรมสิทธิ์

5) ขั้นตอนการชำระเงินของลูกค้า

เจ้าหน้าที่แผนกทะเบียนจะทำการออกหนังสือสัญญาเช่าซื้อเพื่อให้แก่ลูกค้าและผู้ค้ำประกันลงลายมือชื่อผูกพันตามสัญญา พร้อมทั้งจัดให้ลูกค้ามีการประกันภัยรถยนต์ที่คุ้มครองทันทีที่มีการส่งมอบรถยนต์ให้กับลูกค้าโดยมีบริษัทเป็นผู้รับประกัน โฉนดการเงินจะดูแลลูกค้าในส่วนการรับชำระค่างวดตามอายุสัญญาเช่าซื้อ โดยลูกค้าสามารถผ่อนชำระค่างวดได้หลายวิธี เช่น เจ้าหน้าที่ของบริษัทออกไปรับค่างวด การชำระค่างวดผ่านธนาคาร ชำระโดยเช็คลงวันที่ล่วงหน้า ทางธนาคาร หรือทางตู้ ATM เพื่อเพิ่มความสะดวกรสบายให้แก่ลูกค้า นอกจากนั้นในการบริการหลังการขาย บริษัทให้บริการต่ออายุกรมธรรม์ และบริการด้านงานทะเบียนรถยนต์ตลอดระยะเวลาที่ยังมีการผ่อนชำระกับบริษัท

เมื่อลูกค้าได้ผ่อนชำระค่างวดครบถ้วนแล้วเจ้าหน้าที่แผนกบัญชีจะส่งเรื่องให้แผนกทะเบียนเพื่อจัดการโอนกรรมสิทธิ์ให้แก่ลูกค้า และจัดทำบันทึกประวัติของลูกค้า ในกรณีที่ลูกค้ามีการโอนสิทธิ์ให้ผู้เช่าซื้อรายใหม่ เจ้าหน้าที่วิเคราะห์สินเชื่อจะต้องเริ่มพิจารณาคุณสมบัติผู้เช่าซื้อและคุณสมบัติผู้ค้ำประกันใหม่

- กรณีซื้อตราสารหนี้ของบริษัทและจำหน่ายแล้วเกิดผลกำไร บริษัทจะหักค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นในการดำเนินการก่อน จากนั้นฝ่ายกฎหมายของบริษัทจะนำส่งเงินส่วนที่เหลือที่เกินจากบัญชีของลูกหนี้ที่ค้างอยู่คืนให้กับลูกค้า
- กรณีที่ไม่สามารถติดตามซื้อตราสารหนี้ของบริษัทได้ ฝ่ายกฎหมายจะดำเนินการส่งเรื่องไปยังสำนักงานกฎหมาย เพื่อดำเนินคดีกับลูกหนี้และผู้ค้ำประกัน

การประมูลรถยนต์ที่ยึดได้

เมื่อมีการซื้อรถยนต์คืนมาแล้ว บริษัทจะแจ้งให้ลูกค้านำไปดบบัญชีภายในเวลาที่กำหนด ถ้าลูกค้าไม่มาติดต่อตามเวลาที่กำหนดไว้ บริษัทจะนำรถยนต์ดังกล่าวไปประมูลขายต่อสาธารณชน โดยบริษัทจะประกาศขายทางหนังสือพิมพ์และส่งรถเข้าร่วมประมูลกับบริษัทที่จัดประมูลขายรถยนต์ หรือ จัดประมูลเอง ณ ที่ทำการของบริษัท

การประมูลขายรถยนต์ของบริษัทจะมีคณะกรรมการเป็นผู้กำหนดราคากลางที่ใช้เป็นฐานในการพิจารณาประมูลขายทุกครั้ง และต้องรายงานการประมูลขายให้กับ กรรมการผู้จัดการทราบทุกครั้ง

3.3.3 การจัดหาเงินทุนหรือการให้กู้ยืมผ่านบุคคลที่เกี่ยวข้องกับผู้บริหารหรือผู้ถือหุ้นรายใหญ่

ไม่มี

3.3.4 เงินลงทุน

ไม่มี